



# LASER 2000



Seit 1986 unterstützen wir als führender Distributions-Partner weit über 100 internationale Firmen aus der Photonik bei der Erschließung des europäischen Marktes. Dabei sind wir ein wichtiges Bindeglied zwischen Anwendern, Integratoren und Lieferanten. Somit ermöglichen wir es unseren Partnern, Photonik in der Industrie und Forschung von morgen anzuwenden, und leisten unseren Beitrag für eine bessere Zukunft. Unser Erfolg basiert auf unserer vertrauensvollen, lösungsorientierten Beratung, dem engen Austausch mit unseren Partnern und unserem tiefgreifenden Produkt- sowie Applikations-Verständnis.

Führen Sie mit uns diesen Erfolg weiter und unterstützen Sie unser Vertriebsteam mit Ihrer Expertise als:

## Technical Sales (m/w/d)

ab sofort in unbefristeter Festanstellung am Standort in Wessling oder Remote im Home Office

### Ihre Zukunft

Sie sind **verantwortlich für Beratung und Vertrieb** im erfolgreichen Produktbereich **der Photonik**. Sie übernehmen dabei sowohl die Betreuung etablierter Kundenbeziehungen als auch die Neukundengewinnung.

Sie gestalten die **Auslegung technisch anspruchsvoller Systeme** anhand kundenspezifischer Problemstellungen von der Auswahl geeigneter Komponenten über produktspezifische Tests im hauseigenen Applikationslabor bis hin zur **ganzheitlichen Erarbeitung kundenspezifischer Anforderungen**.

Im **persönlichen Austausch** verantworten Sie die technische und kommerzielle **Abstimmung mit unseren internationalen Lieferanten** und vertiefen dadurch Ihre Expertise zu Märkten, Produkten und Anwendungen.

Auf Messen und Tagungen erweitern Sie Ihr **Netzwerk**. Dabei identifizieren Sie neue Partnerfirmen, die unser Portfolio mit innovativen Produkten verstärken.

Sie initiieren und steuern **Marketing-Aktivitäten** zusammen mit dem Marketing, Kolleg:innen sowie Partnern.

### Ihr Arbeitsumfeld

**Werden Sie Teil einer familiären, inspirierenden und unterstützenden Arbeitsatmosphäre.** Nach einer umfangreichen Einarbeitung in enger Zusammenarbeit mit Ihren Kolleg:innen bauen Sie sich nach kürzester Zeit ein regionales und internationales Netzwerk in der Welt der Photonik auf. Arbeiten Sie in unserer flachen Hierarchiestruktur direkt mit dem Führungsteam zusammen und nutzen Sie unsere kontinuierlichen Angebote für Ihre persönliche und fachliche Weiterentwicklung. Profitieren Sie neben einer erfolgsbasierten Vergütung von einem Firmenfahrzeug, das Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht.

### Ihr Profil

Ihr wissenschaftliches oder **technisches Studium mit Berührungspunkten zur Photonik** haben Sie erfolgreich abgeschlossen.

Kunden überzeugen Sie mit Ihrer **engagierten und umfangreichen Beratung** basierend auf ersten Vertriebserfahrungen technischer Komponenten im B2B-Bereich sowie ausgezeichneten **Kommunikationsfähigkeiten** in Deutsch und Englisch.

Die Kundenbeziehungen stärken Sie durch Ihre Fähigkeit, andere zu begeistern und zu überzeugen, Ihre **Selbstorganisation** und Ihre Bereitschaft zu persönlichen Besuchen (Reisebereitschaft 40%).

Sie hinterfragen Ihr Handeln aktiv, reflektieren dieses im Team und setzen sich gemeinsam zielorientiert für **Lösungen und Prozessverbesserungen** ein.

Sie haben Spaß daran, Ihr **Wissen** immer auf dem neuesten Stand zu halten, und teilen es gern im Team.

Ihr Kontakt zu den Experts in Photonics

Der persönliche Austausch steht im Vordergrund. Ihre Bewerbungsunterlagen überzeugen durch Prägnanz und Kürze.

 Josefin Rebay v. E.

 [application@laser2000.com](mailto:application@laser2000.com)

 0151 42048154